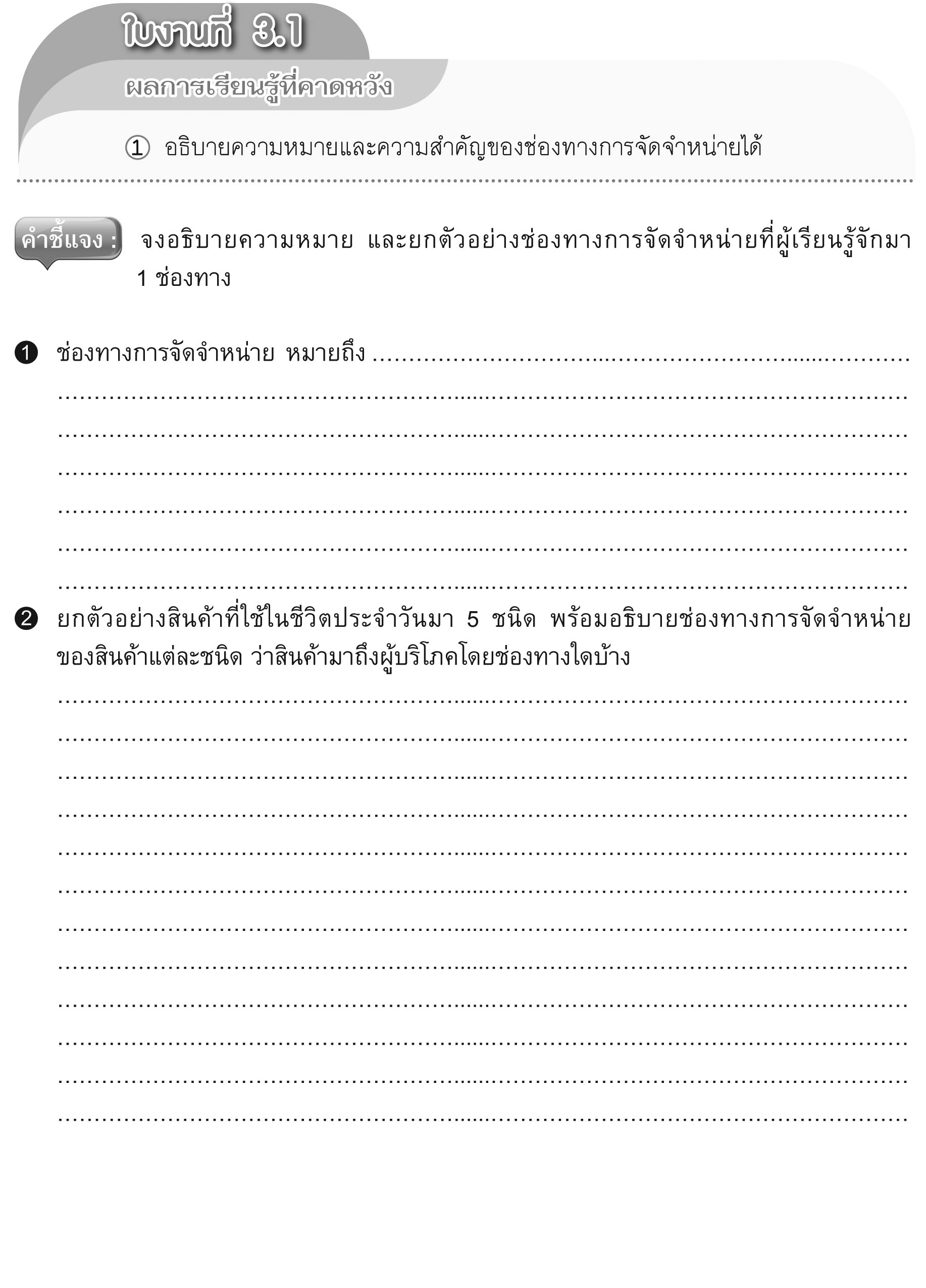
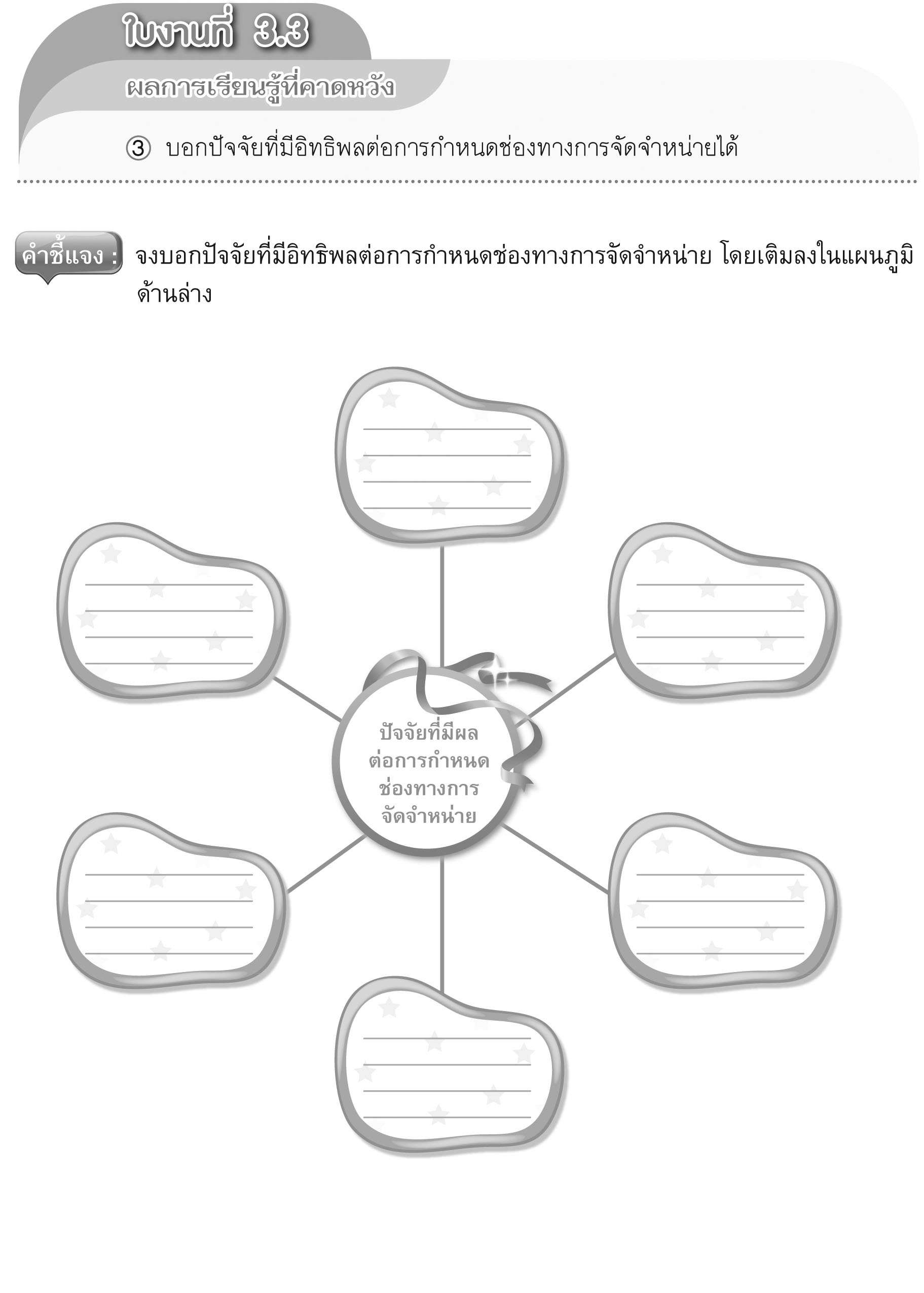
**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 3** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม** |
| **หน่วยที่ 2** ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า | **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์**  1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย  2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี  3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์ | |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่...................**







**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **เอกสารประกอบการเรียนรู้** | **ปีการศึกษา** 1/2563 |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 |
| **เรื่อง** ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า |
| **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์รายวิชา**  1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย  2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี  3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์  **สมรรถนะรายวิชา**  1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย  2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย  3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ  **สาระสำคัญ**  ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) เป็นการนำสินค้าจากผู้ผลิตออกสู่ตลาด เป็นการสะดวกแก่ลูกค้า ในการเลือกซื้อสินค้าได้หลายรูปแบบ ในสถานที่ต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งผู้ผลิตจะเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค หรือช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม ที่มีคนกลางช่วยทำหน้าที่กระจายสินค้าก็ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและความเหมาะสมของกิจการ โดยจะต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายตลอดจนการแข่งขันกับคู่แข่งด้วย  **ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง**   1. อธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 2. บอกรายละเอียดของช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภคได้ 3. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 4. ตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 5. บอกบุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 6. อธิบายปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่ายได้   **สาระการเรียนรู้**   1. ความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย 2. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าบริโภค 3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย 4. การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย 5. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย   **กิจกรรมการเรียนรู้**  **ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**   1. ครูนำแผนภูมิช่องทางการจัดจำหน่ายมาอภิปรายร่วมกัน พร้อมทั้งสนทนาถึงความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย โดยให้นักเรียนร่วมกันอภิปราย   **ขั้นสอน**  2. ครูอธิบายความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย โดยยกตัวอย่างช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง และทางอ้อมมาแสดงเป็นตัวอย่างให้นักเรียนได้เรียนรู้ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเนื้อหา  **07**  3. นักเรียนจัดกลุ่มโดยวิธีนับ 1 ถึง 5 และให้นักเรียนที่นับหมายเลขเดียวกันจะอยู่กลุ่มเดียวกัน โดยแต่ละกลุ่มจะเลือกประธานและเลขานุการกลุ่ม ร่วมกันศึกษาและอภิปรายภายในกลุ่ม ดังนี้  กลุ่ม 1 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าบริโภคและสินค้าอุตสาหกรรม  กลุ่ม 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย  กลุ่ม 3 การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย  กลุ่ม 4 บุคคลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย  กลุ่ม 5 ปัญหาของช่องทางการจัดจำหน่าย  4. ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกในกลุ่ม พร้อมจดบันทึกส่งครู  5. ตัวแทนกลุ่มนำเสนอผลการอภิปรายกลุ่ม กลุ่มละไม่เกิน 10 นาทีตามลำดับ กลุ่มผู้ที่สังเกตพฤติกรรม การนำเสนอผลงานให้บันทึกส่งครู  **ขั้นสรุปและการประยุกต์**  6. ครูและนักเรียนทบทวนบทเรียน โดยการอธิบายซักถาม และให้แต่ละกลุ่มทำใบงาน  7. ครูและนักเรียนร่วมสรุปเนื้อหาในหน่วยการเรียนอีกครั้ง โดยวิธีถาม – ตอบและซักถามข้อสงสัย นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **รายการประเมิน** | **ดีมาก**  **= 9 - 10 คะแนน** | **ดี**  **= 7 - 8 คะแนน** | **พอใช้**  **= 5 - 6**  **คะแนน** | **ปรับปรุง**  **= ต่ำกว่า 5 คะแนน** | | 1. การกล่าวนำ แนะนำตัว และเพื่อนร่วมงาน |  |  |  |  | | 2. จุดประสงค์ในการทำงาน แหล่งข้อมูล วิธีการทำงาน |  |  |  |  | | 3. ออกเสียง ชัดเจน ถูกต้อง |  |  |  |  | | 4. น้ำเสียงเหมาะสม |  |  |  |  | | 5. ตัวอย่างประกอบมีสื่อชัดเจน |  |  |  |  | | 6. ลำดับความคิดได้ดี |  |  |  |  | | 7. ท่าทางเหมาะสม |  |  |  |  |   **สื่อและแหล่งการเรียนรู้**  1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์  2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด  3. กิจกรรมการเรียนรู้  4. Powerpoint  **หลักฐาน**  1. ใบเช็กชื่อ  2. สมุดบันทึกการส่งงาน  3. แผนจัดการเรียนรู้  **การวัดผลและการประเมินผล**  **วิธีวัดผล**  1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง  2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้  3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล  4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม  5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์  **เครื่องมือวัดผล**  1. คำถาม  2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง  3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน  4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล  5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม  6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์  **เกณฑ์การประเมินผล**  1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ  2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป  3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป  4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง  5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป  6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมิน ตามสภาพจริง  **กิจกรรมเสนอแนะ**  นักเรียนบอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย | |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่..................**